



# O Dono do Negócio

# Quem é o dono do seu negócio?



- Das decisões que você toma durante todos os dias, qual a grande concentração: estratégico e tático ou operacional?
- O que geram os seus sistemas de controle: informação ou burocracia?
- De quem seus clientes compram: de você, da sua empresa ou da sua equipe de vendas?



**Qual o nível das suas  
decisões?**

**1ª Questão**

# Qual o nível das suas decisões?



- Quanto tempo você pode se ausentar da empresa?
  - Está correto sua empresa depender de você !
  - Está errado ela parar porque você não está !



# Qual o nível das suas decisões?



- Considere o que você espera de todos em sua empresa...
  - Você se contrataria?
  - Quanto você conhece de sua empresa?
  - Quanto você conhece do seu mercado?
  - Você planeja e executa?



# Qual o nível das suas decisões?



- Estratégia: "Arte de conceber operações em planos de conjunto."
  - Conceber: criar, idealizar, gerar
  - Operações: meios para obtenção de resultados
  - Plano: arranjo ou disposição geral de uma obra
  - Conjunto: reunião das partes que fazem o todo

- » **Você não acha que essa é a sua função?**
- » **Está clara onde está a sua atuação?**



# Qual o nível das suas decisões?



- **Estratégia:**
  - Criar e gerar meios para obtenção de resultados, através da organização geral de uma obra, formada pela reunião das partes que constituem um todo. (definição reorganizada)
  - **Análise invertida:**
    - Operacional: reunião das partes da empresa
    - Tático: organização de toda a obra
    - Estratégico: a soma para atingir os resultados esperados

# Qual o nível das suas decisões?



- Analisando seu comportamento “estratégico”:
  - Quantas tarefas você começou e terminou?
  - Quantas vezes foi interrompido?
  - Isso era importante?
  - Do que você fez, outros poderiam ter feito?
  - Porque você fez?



# Qual o nível das suas decisões?



- Analisando seu comportamento "estratégico":
  - Quanto tempo você trabalhou para o futuro?
  - Quanto tempo você esteve com sua equipe?
  - Quanto tempo você esteve com seus clientes?
  - Quanto tempo você teve para organizar tudo isso?





**O que geram os seus sistemas de controle?**

2ª Questão

# O que geram seus Sistemas de Controle?



- “Empresa na Cabeça”, permite planejamento claro?
- Controle: informação ou burocracia?
- O que eu preciso saber?
  - O que realmente me ajuda!



# Qual o nível das suas decisões?



- 1ª Informação: Capacidade x Vendas
  - Capacidade instalada, ociosidade
  - Potencial da região, sazonalidade
  - Mix de produtos e segmentos
  - Facilidade para crescer
  - Fatores de influência
  - Armas disponíveis e não utilizadas
  - Porque preferir a mim em vez do concorrente



# Qual o nível das suas decisões?



- 2ª Informação: Receita x Custos
  - Faturamento e adimplência
  - Situação econômica e operacional
  - Fluxo de caixa
  - Estrutura e receita
  - Gastos desnecessários
  - Nível de eficiência e padrão do mercado



# Qual o nível das suas decisões?



- 3ª Informação: Planejamento x Execução
  - Objetivo planejado
  - Cumprimento do planejado
  - Onde e/ou quem otimizar
  - Controles atualizados e confiáveis
  - Reservas para emergências
  - Plano B



# Qual o nível das suas decisões?



- Durante todo o processo...
  - Controlar a informação:
    - Diversidade
    - Quantidade
    - Qualidade





**De quem seus clientes  
compram?**

3ª Questão

# De quem os seus clientes compram?



- O cliente constata uma necessidade
- Busca o produto balizado pelo conceito que tem das marcas que conhece
- Esse conceito pode vir de experiências anteriores, de informações de outras pessoas ou da propaganda

# De quem os seus clientes compram?



- Opção será feita pela melhor relação custo X benefício e grau de confiabilidade
- Decisão: ela é matemática?



# De quem os seus clientes compram?



- Porém...
  - Empresas não compram de empresas
  - Pessoas de empresas compram de pessoas de empresas



# De quem os seus clientes compram?



- Estou a mercê de uma decisão subjetiva?
- Depende:
  - Minha equipe é bem preparada?
  - Eu atuo junto aos meus clientes?



# De quem os seus clientes compram?



- Fato:
  - Equipe bem preparada: conhecimento técnico, planejamento de atividades, argumentação fundamentada e conhecimento do cliente
- Fato:
  - Quanto mais preparada a equipe, mais objetivas serão as visitas
- Fato:
  - Menos tempo no mercado não significa nunca ir lá!

# De quem os seus clientes compram?



- Fato:
  - Eletrônicos japoneses, esportivos italianos, vinhos franceses, whiskies escoceses...





**Ninguém paga por aquilo  
que não respeita,  
faça-se respeitar!**



De quem os seus cliente compram?

# De quem os seus clientes compram?



- Conclusão:
  - Sua equipe precisa ser profissional,
  - Trabalhando com um planejamento que você fez,
  - Com uma política comercial coerente e firme,
  - Que foi desenvolvido com base em informações claras e precisas e no conhecimento do mercado!

# De quem os seus clientes compram?



- Das decisões que você toma durante todos os dias, qual a grande concentração: estratégico e tático ou operacional?
- O que geram os seus sistemas de controle: informação ou burocracia?
- De quem seus clientes compram: de você, da sua empresa ou da sua equipe de vendas?



**Afinal, quem é o dono do seu negócio?**





# FERRAMENTAS DE MARKETING